

汇源去年净利下滑近95%，负债比例同比上升10.2% 朱新礼卖掉汇源意向明显

汇源果汁3月28日发布了2012年度报告。财报数据显示，归属于上市公司股东的净利润为1616万元，较2011年的3.10亿元大幅下滑94.8%。同时，公司负债比例增高至71.2%，同比上升10.2%。近日有传闻称，朱新礼正在筹划出售其持有的汇源果汁约42%股权，潜在买家包括广州药业。虽然遭到了双方的否认，但在外界眼中，朱新礼希望卖掉汇源果汁的意向已十分明显。



数据 浓缩果汁份额仍然领先

汇源果汁2012年财报数据显示，报告期内公司总营收39.81亿人民币，同比增加4.1%；年内毛利11.15亿元，增长15.6%，主要受惠销量上升、产品组合有利变动及原材料成本下降；毛利率则由2011年25.2%提升至28%。虽然汇源果汁2012年营收、毛利均有小幅上涨，但是净利润却有巨大下滑。数据显示，2012年汇源果汁

实现归属于上市公司股东的净利润1616万元，较2011年的3.10亿元大幅下滑了94.8%。而未清偿银行借贷合共29.83亿元；负债比例71.2%，上升10.2个百分点。值得注意的是，汇源果汁获得还政府补贴收入达2.50亿元。汇源产品在细分市场领域中，浓缩果汁依旧占主导地位，百分百果汁超过中浓度果蔬汁，成为公司的最大收益来源。

原因 销售费用增加或是主因

财报中称，汇源百分百果汁及中浓度果蔬汁各自的市场份额今年依旧排名第一。但是，果汁饮料收益由去年的10.41亿元下滑至8.51亿元，下降了近两成。中浓度果汁的收益也较去年有一定下滑。年报表示，“2012年，尤其是上半年度，艰难的整体市况对中浓度果蔬汁的销售产生负面影响，销售量较去年下跌22.0%”。对于此次净利润的严重下滑，中投顾问食品行业研究员简爱华认为是企业的自身原因。简爱华向记者表示，受原材料价格下降

影响，2012年整个饮料行业的利润空间有一定提升，汇源果汁净利润下滑不符合整个饮料的发展态势。而且，根据尼尔森的数据，果蔬汁去年在中国的总销量与2011年相比增加了9.8%。“销售费用的增加或是导致汇源果汁净利润下滑的主要原因，自可口可乐收购案失败之后，汇源果汁的渠道和品牌影响力均有一定下滑，2012年汇源果汁巨额竞拍央视《星光大道》广告权对其利润有较大影响。”简爱华如此说道。

猜测 广州药业或接手？

在年报发布的近段时间，汇源果汁的收购动作似乎又有新的动向。继2008年可口可乐179.3亿港元收购计划失败之后，汇源果汁股价似乎一直萎靡不振。按照28日收盘价3.89港元计，汇源果汁的市值已缩水至57.5亿港元。近日有香港媒体报道，朱新礼正在筹划出售其持有的汇源果汁约42%股权，涉及资金约25亿

元，潜在买家包括广州药业。虽然此消息遭到了双方的否认，但在东方艾格饮料分析师肖尧的眼中，这并非没有理由。“朱新礼肯定有这方面的意向。本来朱新礼就想卖，只是没有卖成功而已。”肖尧认为，更重要的是，广药现在急于扩张，想注入一些新的产品线和新的资产，所以不排除他们接触的可能性。

专家 “买张文凭抬高身价”

“现在的汇源就像嫁女儿，他以为，给女儿买张文凭能抬高她嫁出去的价格，但其实并不是这样。”营销专家高博认为，现在的汇源果汁，与其是做业务，不如说关注并购更多。他表示，按照这样的方式发展下去，汇源果汁只能低价出售。为了摆脱这样的结果，汇源应该在新产品的研发和渠道铺设上多下工夫。但从当前的情况来看，汇源似乎在自身产品及营销上也面临着困境。虽然汇源近年来推出过新产

品，但无论是前年的“奇艺王果汁”、还是今年的“冰糖葫芦汁”，产品的市场接受度较差。肖尧认为，这是因为汇源对快消品的感性消费认识不足，导致产品营销影响较弱。“拿今年推出的‘冰糖葫芦汁’举例，本来应该在秋天推出冬天上市的产品，汇源却在春天推出。”在高博眼中，该产品的消费群体定位模糊、渠道铺设缺失，也是汇源新产品无法更好地融入市场的原因。 据《每日经济新闻》

电商前沿

京东欲隐退价格战 易迅1号店趁机“偷袭”

近期，电商领域出现了耐人寻味的一幕：价格战“大师”京东宣布欲“金盆洗手”，退出价格战，而腾讯旗下的易迅和沃尔玛控股的1号店却同时将价格战炮火对准了京东。

年初，京东CEO刘强东宣布2013年是京东的“修养生息”之年，而近日在上海举行的“中国家电发展高峰论坛”上，京东商城首席营销官蓝烨对外明确表示，价格竞争阶段即将结束，京东商城不会再追求单纯的低价竞争。

对此，易迅运营总监潘彪表示，“价格战结束只是京东一厢情愿的想法”。他解释说，今年京东的主要目标为盈利，以便为后续IPO铺垫，因此京东的价格已不具优势。京东并不是不想打价格战，而是打不起价格战。同时，潘彪以挑战性的语气对外宣布，“易迅有超过90%以上的产品价格都低于京东，价格优势已经全面超越京东。”

不想“放过”京东的还有1号店。近期，1号店对京东发起了所谓的“价格偷袭”行动。1号店一位高管的内部邮件显示，在为期3天的“320数码家电节”中，1号店所有热门机型都要比京东同类产品至少便宜100元。 据《每日经济新闻》

数据惊人

六大险企净利之和不及工行五分之一

随着28日中国人寿发布2012年年报，在A股、H股上市的内地6家保险公司均已发布年报，它们的净利润总和还不及“全球最赚钱银行”工商银行的五分之一。

年报显示，2012年中国人寿实现净利润110.61亿元，同比下滑39.7%，是六大上市险企中降幅最大的；降幅排第二的是中国太保，实现净利润50.77亿元，同比下滑38.9%。

比起银行业的“日进斗金”，六大险企2012年的净利润总和仅为467亿元，还不及工商银行的五分之一。在解释净利增速下滑的原因时，几大险企不约而同提到了投资收益率下降、资产减值损失增加两大因素。

2012年，保险行业的整体投资收益率率为3.39%，公开数据显示，中国人寿2012年的投资收益率为2.79%，较2011年降低了0.72个百分点，中国平安为2.9%，中国太保为3.2%，中国人保为4.2%，新华保险为3.2%，中国太平为4.9%。中国人寿的投资收益率在六大上市险企中排名“垫底”。 据《京华时报》

新闻链接

饮料行业格局生变

根据国家统计局中国行业企业信息发布中心发布的《2012年我国饮料行业1-3季度运行状况分析报告》显示，截至2012年9月末，在饮料行业中，饮用水、果汁、碳酸饮料、茶饮料、凉茶、功能性饮料分别占据了25.65%、22.24%、

21.91%、16.36%、7.21%和6.63%的销量份额。“从品类结构的变化来看，近年来健康型饮料比重不断上升，碳酸饮料份额呈下降趋势。”上述报告指出。从当前各类饮料占比可见，饮用水、果汁、碳酸饮料的

市场份额依然在20%以上，主力地位尚未动摇，但茶饮料、凉茶、功能饮料和饮用水所占份额在不断提高，碳酸饮料和果汁市场面临被蚕食。以凉茶、醋酸饮料为代表的新品类迅速增长，在市场份额中挤入主流。 据《21世纪经济报道》

我家厨房常打开 亲朋好友请进来

把您的爱妻从厨房解放出来

真知味，您待客的家

真知味家宴 惊喜连连

亲情提示：人少点半份菜，按整份菜肴售价60%收费。

汉中路店：4-6人套餐[现价188元 原价430元] 8人午市套餐[现价268元 原价488元]

月牙湖店：点长江三鲜主题宴，送整桌菜肴；1200元/桌及以上价位套餐满8桌送一桌，满15桌送两桌(金卡除外)酒水饮料超市价。

迈皋桥店：自助餐[午餐38元/位 晚餐58元/位]40多款任您选择，啤酒无限量畅饮！团购20位以上更有超大优惠！各款家宴499元/桌起订，精彩节目、席位卡、环境布置、签到台均免费！

御尚甸府：高贵不贵，营养美味！点长江三鲜主题宴，送整桌菜肴；家宴消费满2000元，送价值108元现榨纯正鲜果汁一扎(品种任选)；半年内家宴消费五次即可获赠价值3330元的10人套餐免费体验券一张。

泰尚房：凡来泰尚房用餐每桌赠送价值79元芒果汁一扎，价值38元精美果盘一份。

新家好宾馆：现在起办理新家好会员卡，即可享受门市价7.5折优惠，另送早餐、送水果、送报纸，还可以延迟退房哟。

真知味汉中路酒店：汉中路156号 抢座热线：88792228 真知味迈皋桥店：和燕路348号 抢座热线：88815777 御尚·甸府 家宴府第：庐山路158号嘉业国际城5号馆5楼A座(奥体中心旁) 抢座热线：87775588
真知味月牙湖酒店：后标营52号 抢座热线：84649878 新家好宾馆：汉中路156号 订房热线：86792777 泰尚房·泰式餐厅：庐山路158号嘉业国际城5号馆5楼B座(奥体中心旁) 抢座热线：87775588